

Zeitschrift: Wohnen

Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

Band: 76 (2001)

Heft: 1-2

Artikel: Ökologie als Verkaufsargument

Autor: Lainsecq, Margrit de / Köhl, Kurt

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-106943>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 12.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Kurt Köhl (63) ist Direktor der Flumroc AG, die in Flums Dämmstoffe aus Steinwolle herstellt und eben ihr hundertjähriges Firmenbestehen gefeiert hat.

Ökologie als Verkaufsargument



Vor zehn Jahren begriff ich: Die Ökologie wird zur Unique Selling Position, zum entscheidenden Verkaufsargument. Bauten wurden damals acht bis zehn Zentimeter dick gegen Wärmeverluste gedämmt. Ich beschloss, bei Flumroc zwanzig Zentimeter starke Dämmplatten ins Standard-Sortiment aufzunehmen. Die Techniker lachten mich aus und sagten, das gehe nicht. Es gebe gar keine so langen Dübel, keine Befestigungen.

Es ist dann doch gegangen. Und unsere Kunden ziehen mit. Es gibt sogar Architekten, die sagen: ihr müsst noch weitergehen! Dämmplatten unter zehn Zentimeter werden jetzt bei uns nur noch selten verlangt. Produkte mit ungenügender Dämmwirkung herzustellen wäre genauso falsch wie Autos zu produzieren, die zwanzig Liter Benzin auf hundert Kilometer verbrauchen. Ja, wir haben in den letzten Jahren einiges auf den Kopf gestellt. Wir landeten auch ein paar Flopps. Da hat man dann wieder korrigiert. Das finde ich wichtig: die Bereitschaft, etwas zu ändern. Und sich wenn nötig zu korrigieren, Fehler einzugehen.

Ich bin aus Chur, bin aber erst 1985 wieder in die Schweiz heimgekehrt. Vorher arbeitete ich fast zwanzig Jahre in Paris für eine nordamerikanische Firma, die auch Dämmstoffe herstellt. Es hat uns sehr gefallen in Paris. Unsere vier Söhne wuchsen zweisprachig auf: französisch und englisch. Meine Frau ist Kanadierin. Eines Tages kam mein ältester Sohn nach Hause und sagte: Morgen gehe ich nicht zur Schule, morgen streiken wir! Das habe ich nicht erlaubt. Ja, ich gebe es zu: mit der französischen Streikkultur habe ich Mühe. Die Ausbildung der Kinder hat sicher mitgespielt beim Entscheid, in die Schweiz zurückzukommen. Und dann natürlich das Angebot, bei Flumroc den Direktorposten zu übernehmen. Und die Berge!

In der Schweiz wird etwa ein Drittel der Bauten mit Steinwolle gedämmt. Hier sind wir Marktführer. Unser wichtigstes Rohmaterial ist der Basalt. Wir beziehen ihn hauptsächlich aus Bergwerken im Ruhrgebiet. Zuerst geschah der ganze Transport per Bahn, dann wechselten wir bis Basel aufs Schiff, weil wir so die Ökobilanz verbessern konnten. Ab Ba-

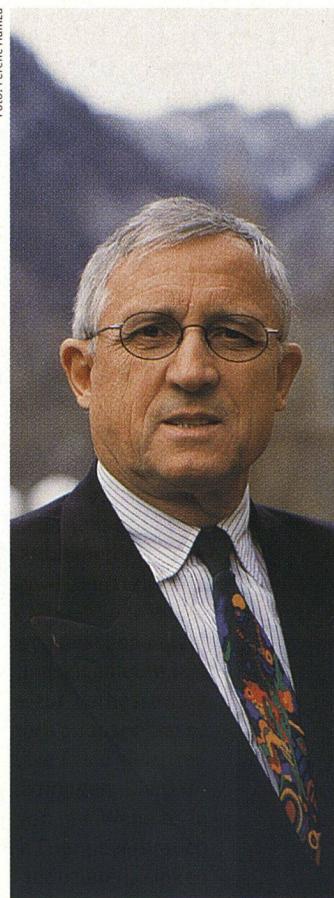
sel gehts weiter per Eisenbahn. Jeden Tag kommen hier in Flums einige Güterwagen an. Wir verarbeiten zehn Tonnen Stein pro Stunde. Heute steckt in einem Kubikmeter Dämmmaterial nur noch halb soviel Herstellungsenergie wie vor fünfzehn Jahren (bei gleich guten thermischen und mechanischen Eigenschaften). Unsere Entwicklungsingenieure wissen, dass ihre Vorschläge zur Verbesserung der Produkte und der Fabrikationsprozesse nur weiterverfolgt werden, wenn sie gleichzeitig ökologische Fortschritte bringen. Die Ökologie ist aber kein Hobby von mir. Wenn es in der Produktion gelingt, den Energieverbrauch und die Problemstoffe zu reduzieren, sinken auch die Herstellungskosten.

Ein grosses Anliegen ist mir die Lehrlingsausbildung. Wir bieten jetzt 20 Ausbildungsplätze an und möchten in den nächsten Jahren auf etwa 25 aufstocken. Dann wären zehn Prozent der Belegschaft Lehrlinge. Das ist unser Ziel. Ich glaube, dass sich die Investition für alle auszahlt. Wir haben nämlich ein Problem beim Rekrutieren von Fachkräften. Wenn wir den Lehrlingen Perspektiven aufzeigen und dafür sorgen, dass sie sich bei uns wohl fühlen, bleibt ein Teil von ihnen oder kehrt irgendwann zu Flumroc zurück.

Schulung bieten wir auch Architekten, Ingenieuren und Dachdeckern an. Dieses Jahr waren etwa 450 Leute hier und haben unter anderem die Solaranlage auf dem Dach der benachbarten Flumec AG kennengelernt. Die Anlage speist einen neuen Wärmeverbund, über den wir die Abwärme aus der Produktion sinnvoll nutzen können. Letztes Jahr haben wir für diesen Wärmeverbund den Solarpreis erhalten. Er versorgt unsere Firmengebäude und zwei Mehrfamilienhäuser mit Wärme. Damit sparen wir über 100 000 Liter Heizöl pro Jahr.

Das Solargeschäft ist hart. Trotzdem hat Flumroc 1999 die Rüesch Solartechnik übernommen. Für uns macht die Akquisition Sinn. Schliesslich ist das Dämmen allein ein ziemlich trockenes Thema. Aber Sonne und Dämmen: das ist sexy, das lässt sich kommunizieren! Wir müssen erreichen, dass thermische Sonnenkollektoren so selbstverständlich zum Bild eines Wohnhauses gehören wie der Kamin.

Foto: Ferenc Hamza



Genauso hauen wir für Minergie auf die Pauke. Wer nach diesem Standard baut oder saniert, erhält auf Flumroc-Produkte Rabatt. Wir nennen es den Minergie-Bonus. Dass sich vorausschauendes Bauen lohnt, beweisen die ungenügend gedämmten Häuser aus den siebziger Jahren. Ich habe mit meiner Familie in Pontresina eine Ferienwohnung. Als das Heizöl billig war, zahlten wir jährlich 500 Franken Nebenkosten für die Heizung. Jetzt sind es plötzlich 1500 Franken. Wenn der Ölpreis oben bleibt, kommt im Frühling, wenn die Heizöltanks gefüllt werden, das böse Erwachen. Die Nebenkosten könnten so stark steigen, dass Mieter aus Häusern mit zu hohem Heizenergieverbrauch ausziehen.

Als Dämmstoffhersteller profitieren wir momentan vom hohen Ölpreis. Trotzdem wünschte ich mir manchmal, dass nicht alles so kurzlebig wäre. Wer garantiert uns, dass Steinwolle auch in zehn Jahren noch eine gute Position auf dem Markt hat? Niemand. Aber ich glaube an unsere Arbeit. Das setzt Energien frei, bei mir selbst ebenso wie bei meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

AUFGEZEICHNET VON MARGRIT DE LAINSECQ

